

VISER LA SCALE-UP



Et si votre
HEAD OF SALES
pouvait faire la différence ?

4

→ pistes de réflexion
pour viser la levée
de fonds

face aux attentes des
VCs européens 

#1 COMPRENDRE LES ATTENTES DES INVESTISSEURS VCs EUROPEENS

pour optimiser ses chances de gagner son deal

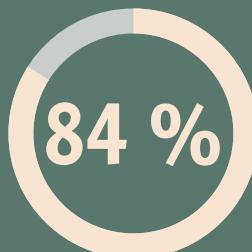


LE RÉSEAU

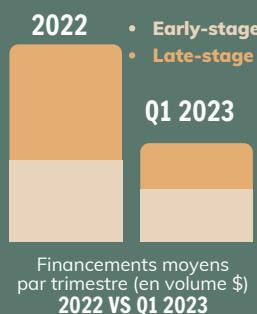
= LE FER DE LANCE DES OPPORTUNITÉS

1 DEAL
SUR 2

se réalise grâce au réseau personnel et professionnel des investisseurs



affirment se concentrer principalement sur les start-up en phase "early-stage"



Au 1er trimestre 2023, le financement des startups UE "early" a supplanté celui des startup plus matures*

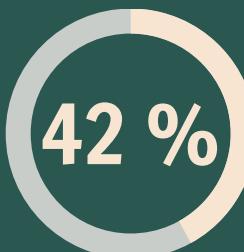
Une 1ère depuis Q4 2020 !

L'ÉQUIPE DIRIGEANTE est le
1 CRITÈRE DE DÉCISION pour

> 1 INVESTISSEUR
SUR 2



estiment que L'ÉQUIPE DE MANAGEMENT
est la CLÉ DU SUCCÈS



avouent prendre une décision instinctive dès leur première rencontre avec l'équipe de direction

! LA PREMIÈRE
IMPRESSION
COMPTE



Quels sont les clés d'une bonne équipe dirigeante ?



#2 LES CLÉS DE SUCCÈS D'UNE ÉQUIPE DIRIGEANTE

49 %

des investisseurs VCs européens affirment que

L'ÉQUIPE = LE 1ER CRITÈRE DE DIRIGEANTE DÉCISION D'INVESTISSEMENT

Selon eux, les
5 CLÉS D'UNE BONNE ÉQUIPE MANAGÉRIALE

1 Aptitudes / Potentiel

2 Passion

3 Expertise entrepreneuriale

4 Expérience sur le marché

5 Cohésion et travail d'équipe

Misez sur votre **HEAD OF SALES** pour faire la différence !

“

Quelles qualités rechercher chez son futur Head of Sales ?



#3 RECRUTER SON 1ER HEAD OF SALES

véritable pivot stratégique pour réussir à scaler
& améliorer votre performance commerciale

&

SON EXPERTISE

SON EXPERIENCE

COMMERCIALE

DU MARCHÉ

DU CYCLE DE VENTE

SERONT LES CLÉS
DU SUCCÈS !



Notre conseil ?

Choisir celui / celle qui aura déjà réussi à scaler une startup SaaS, sur un modèle similaire.

Aux yeux des investisseurs, certains critères seront précieux
pour viser l'excellence commerciale !

3 piliers
du
Head of Sales



GÉRER LA
PERFORMANCE

En mêlant l'opérationnel & la stratégie, tout en sachant développer une culture de la performance

MANAGER SES
"PEOPLE"

Autour de processus structurés, en apportant une technicité & vélocité commerciale

QUI SERA UN
VISIONNAIRE
PRAGMATIQUE

Avec une agilité pour gagner en prédictibilité et en capacité d'anticipation

**Au cœur de ce métier, ce sera surtout
L'HUMAIN qui fera la différence**

SON SENS DU LEADERSHIP

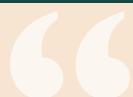
basé sur la confiance et le collaboratif, pour incentiver et motiver ses équipes afin de viser la performance.

SON POTENTIEL

tant sur sa technicité commerciale que personnel : sa motivation, son agilité, intelligence relationnelle, sa persévérance et optimisme...

SA PASSION

pour vos services et votre industrie - c'est celui qui saura concocter et valoriser une proposition de valeur unique à chaque client.



Quand recruter son Head of Sales en Startup ?



#4 QUAND RECRUTER SON HEAD OF SALES ?

pour réussir à scaler, sans se mettre en difficulté

Votre Head Of Sales aura une carte à jouer au moment où vous aurez atteint une taille critique et choisi d'accélérer !



1 Quand votre business aura **BESOIN**

- DE PLUS DE TECHNICITÉ COMMERCIALE**
- DES PROCESSUS OPTIMISÉS**
- DE LA VÉLOCITÉ**
- DE LA PRÉdictibilité**

POUR

- ATTEINDRE LE PRODUCT MARKET FIT**
- AVEC UNE PROPOSITION DE VALEUR UNIQUE**
- OPTIMISER LA STRATÉGIE GO-TO-MARKET**



2 Après vérification & estimation **DES INDICATEURS CLÉS**

ARR en nette progression en valeur & taux de croissance
> 1-2M\$ = il faudra viser +70% à 100% de croissance (ARR)*

TOUT EN VEILLANT À

- MAÎTRISER & ANTICIPER SON CASH-BURN**
- VISER LA RÈGLE DES 40%**

pour minimiser ses risques au recrutement

*INDICATEURS FINANCIERS & OPERATIONNELS (MEDIANS) - PAR ARR

	<\$1M	\$1-2.5M	\$2.5M-10M	\$10-20M
Salariés	13	29	63	113
Taux de croissance (% ARR)	100	70	50	72
Dépenses "Sales & Marketing" (en % ARR)	32	25	34	33
"Burn rate" mensuel (\$ x 1000)	50	175	175	625

© OpenView Advisors - SaaS Benchmark 2022

COMMENT ESTIMER ?

➤ **SE COMPARER AUX VALEURS DU MARCHÉ**



EN MOYENNE

- Il faut **2 à 9 mois** pour recruter son futur Head of Sales*
- Les start-up SaaS recrutent leur 1er Head of Sales après **2 à 5 ans d'activité** *

TIPS POUR FIDÉLISER

& motiver vos sales, pensez à proposer des BSPCE pour les incentiver !



Besoin d'un coup de pouce pour recruter les meilleurs ?





Et si vous vous faisiez
accompagner dans le recrutement
de votre équipe commerciale ?
FAITES APPEL À NOS AGENTS !

Nous saurons vous suggérer
nos meilleurs talents.

Prenez rendez-vous avec nos agents sur :
www.rocket4sales.com

